

En bref

① Généralités

Description

C'est une opération d'engraissement des animaux maigres grâce à une ration alimentaire équilibrée durant 3 à 6 mois au maximum.

Trois cas pratiques sont généralement observés.

- ***Embouche intensive en stabulation libre*** :

Dans le parc où les animaux reçoivent aliment, eau et soins vétérinaires. Cette option est surtout pratiquée par des opérateurs économiques et des hauts cadres de l'administration et surtout autour des grands centres urbains. Elle exige des investissements pour les locaux et d'un fonds de roulement important pour l'achat des animaux.

- ***Embouche semi intensive***

Les animaux vont au pâturage et à leur retour le soir reçoivent une alimentation complémentaire enrichie. C'est une pratique des propriétaires de troupeaux, ils combinent généralement élevage, commerce, embouche et production de lait.

- ***Embouche hivernale***

Les animaux maigres achetés en fin de saison sèche sont conduits en hivernage dans les zones de transhumance. Ils bénéficient des pâturages et d'un apport en sel.

L'une et/ou l'autre de ces pratiques sont surtout observées dans les zones à concentration de fourrages et/ou à marché de terminal pour bovins.

La période favorable pour démarrer l'embouche de saison sèche va de Novembre à Décembre, il faut au préalable constituer les stocks de fourrages (sous-produits de récolte ou de la transformation des produits agricoles).

Compétences minimales requises

Connaitre le comportement de l'espèce bovine et des normes minimum sur le ratio alimentation/augmentation de poids.

Environnement requis

Il faut construire des abris protégés et choisir des endroits faciles d'accès pour le suivi par les spécialistes en zootechnie pour suivi-conseil et en soins vétérinaires.



Risques principaux : sanitaires, climatiques, marché

Le principal risque sanitaire est la provenance des animaux d'une zone infestée, la non vaccination des animaux contre les grandes maladies comme : la péripneumonie contagieuse bovine, le charbon symptomatique, la pasteurellose bovine.

L'autre risque est celui de vols ou de morts d'animaux.

Le risque de marché en termes de variation de prix de vente est principalement encouru par le commerçant de bétail et non par l'emboucheur.

Par le contre l'emboucheur encours un risque important : le non-paiement du commerçant en cas de vente à terme des animaux.

② Production

Préparation du site	Construire une bergerie (hangar) équipé de mangeoire, abreuvoir. Disposer d'une source permanente d'eau pour les animaux d'embouche qui en y ont besoin particulièrement.
Constitution des stocks	Constituer un stock de fourrages suffisant en fonction du nombre de têtes à emboucher : herbes, pailles, sous-produits de récoltes etc... Eviter une rupture de stock de fourrage qui peut être préjudiciable à la réussite de l'opération.
Achat des animaux	Constituer le troupeau dans un délai raisonnable (→ disposer d'une trésorerie suffisant). Le choix doit porter sur des animaux adultes ayant atteint leur croissance et bien portants.
Déparasitage/vaccination	Déparasités et vaccinés au début (à l'achat, par l'emboucheur), le taux de morbidité est faible ainsi que le taux de mortalité pour les animaux jeunes. Par contre les animaux âgés et très maigres présentent des risques sanitaires assez élevés. <ul style="list-style-type: none"> - Vaccins anti pasteurelliques et anti charbonneux - Vaccins anti péripneumoniques
Alimentation	La ration alimentaire journalière doit être <i>suffisante</i> et <i>équilibrée</i> entre aliments énergétiques (fourrages et son de céréales), aliments protéiques (tourteau, fanes) et sels minéraux.
Entretiens	Nettoyage quotidien des locaux, des abreuvoirs et mangeoires
Suivi sanitaire	Suivi régulier par un vétérinaire qui doit intervenir immédiatement au besoin.
La vente des animaux	Les animaux bien embouchés se vendent généralement bien. Il est préférable de vendre sur place pour ne pas prendre le risque de perte de poids à cause du déplacement des animaux à pied ou du transport.
Valorisation des sous produits	Le principal sous produit de l'embouche est la matière organique que le promoteur peut utiliser lui-même et valoriser en transformant en compost et vendre aux agriculteurs. Les opérations d'embouches de saison sèche ont une fin de cycle qui coïncide avec l'utilisation de la fumure de fonds dans les champs.

Calendrier de déroulement d'une opération d'embouche

Activités	Mois	Jan	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Dec
Préparation du site													
Constitution du stock d'aliments													
Achat d'animaux													
Alimentation													
Suiv et entretien													
Mise en marché													



Embouche d'hivernage



Embouche saison sèche

RENTABILITE (nombre minimum de têtes)

Il est difficile à priori de définir un seuil de rentabilité. Il faut juste remarquer que **le ratio charges fixes/total charges est assez faible** (environ 5%) et une augmentation du nombre de têtes n'engendrerait pas une augmentation significative de la marge moyenne par bœuf.

Pour des opérations d'embouche en période sèche, donc ponctuelles, en fonction du poids de l'animal acheté, de la méthode d'engraissement, et du temps donné, la marge va être différente, ce qui joue sur la rentabilité.

③ Approvisionnements : fournisseurs et prix

Achats des animaux

On peut noter que les marchés de la zone sahélienne du pays sont les principaux lieux d'approvisionnement des animaux d'embouche.

Les lieux d'achats des animaux varient selon les zones d'embouche. Pour la zone Office du Niger, les achats s'effectuent généralement sur les marchés de Niono, Nara, Léré, voire Fatoma (près de Mopti). Les prix sont variables selon les marchés, les périodes, les années et naturellement la demande et l'offre du jour.

Alimentation et entretien des animaux

Pour la zone Office du Niger, le fourrage et les sons de riz sont "gratuits". Il faut payer les frais de transport du champ ou du lieu de décorticage du riz vers le site d'embouche. Les pailles peuvent également être enrichies avec la mélasse issue des usines de sucre.

Les autres aliments concentrés sont achetés auprès des commerçants locaux.

Le groupe ACHCAR développe des formules alimentaires adaptées à chaque type d'élevage.

④ Equipements et Bâtiments

Equipements

Mangeoires, abreuvoirs : C'est généralement des anciens fûts aménagés pour la circonstance qui durent le temps d'un cycle (une opération) qu'il faut renouveler au moins à moitié au cycle suivant.

Bâtiments / Capacités de stockage

Hangar et puits : en matériaux plus ou moins durables selon que promoteur accepte (ou a les moyens) d'investir pour s'engager dans une activité durable ou veuille faire un essai pour vérifier la rentabilité et investir avec les marges réalisées.

⑤ Commercialisation

Prix moyen de vente

Comme pour le prix d'achat on note une variabilité des prix de vente (entre 225 et 300 000 FCFA/tête) en fonction de l'état des animaux (poids sur pied), de l'environnement économique fonction de la réussite ou non de la campagne agricole.

La vente se fait par négociation au vu de l'animal, il n'y a pas de pesée.

Organisation des ventes (acheteurs et zones d'écoulements des animaux)

La vente des animaux est libre et les commandes en amont sont très rares. Les acheteurs sont les gros commerçants de bétails qui visent surtout les marchés de la sous-région. Les prix des animaux sont souvent inaccessibles pour les bouchers locaux.

⑥ Compte d'exploitation prévisionnel

Cas d'une opération d'embouche bovine en Zone Office du Niger, 60 têtes

Embouche Bovine	Unité	Qté	P.U.	FCFA/ha
CHARGES				
Achat des bovins	UBT	60	175 000	10 500 000
Paille de riz ou foin	Kg	54000	10	540 000
Son de riz	Kg	10800	40	432 000
Mélasse	Kg	11925	15	178 875
Sel	Kg	131	125	16 375
ABH	Kg	16200	140	2 268 000
Déparasitage bovin	Dose UBT	60	750	45 000
Assistance vétérinaire	mois	3	10 000	30 000
Salaire berger	mois	5	30 000	150 000
Salaire gérant/promoteur	mois	5	20 000	100 000
Divers				250 000
TOTAL CHARGES				14 510 250
N.B.: certaines charges doivent être ajoutées, notamment les frais de transport et l'amortissement des installations				
PRODUITS				
Sous produits Fumier	Forfait	1	1 000 000	1 000 000
Vente animaux	Têtes	60	300 000	18 000 000

Chiffre d'Affaires (hors sous-produits)	18 000 000 FCFA
Marge nette	3 489 750 FCFA
Coût de production (FCFA/tête)	241 838 FCFA
Marge moyenne par tête	58 163 FCFA